

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Sektor pariwisata merupakan satu sektor yang dianggap paling prospektif dalam sektor ekonomi, dikarenakan sektor pariwisata mampu memperoleh devisa untuk pembangunan yang dilakukan pemerintah. Sektor pariwisata diyakini mampu mengentaskan kemiskinan. Pembangunan pariwisata lebih diarahkan pada peningkatan terhadap sektor ekonomi seperti lapangan kerja, pendapatan daerah, pemberdayaan masyarakat, pendapatan negara serta penerimaan devisa melalui pembangunan dan pendayagunaan potensi kepariwisataan Nasional (Yoeti,2008 : 14).

Indonesia merupakan negara yang memiliki potensi pariwisata yang sangat banyak. Indonesia sebagian besar merupakan kepulauan terbesar di dunia yang terdiri dari 17.508 pulau. Menurut undang-undang pariwisata No.10 Tahun 2009 industri pariwisata adalah kumpulan-kumpulan usaha pariwisata yang saling terkait dalam rangka menghasilkan barang atau jasa bagi pemenuh kebutuhan wisatawan dalam penyelenggaraan pariwisata. Industri pariwisata secara tidak langsung membawa dampak ganda terhadap pengembangan pariwisata. Keberadaan ini membawa pengaruh baik untuk pelaku industri pariwisata mulai dari penyedia akomodasi, penyedia sarana dan pasaran, dan industri pariwisata juga mampu mendorong usaha cinderamata atau pengusaha kerajinan.

Industri pariwisata membawa dampak peningkatan jumlah permintaan produk, khususnya tenun ikat NTT yang sudah diakui oleh UNESCO sebagai budaya daerah dan masyarakat. Pemerintah provinsi maupun kabupaten di Nusa Tenggara Timur berusaha untuk terus mendorong berkembangnya tenun ikat sebagai salah satu icon industri kreatif di NTT baik dari segi Global maupun Nasional. Perkembangan tenun ikat di kabupaten Belu telah tersebar

di berbagai daerah dan negara. Tenun ikat dari DEKRANASDA kabupaten Belu juga sudah dikenalkan pada beberapa event besar.

Perkembangan industri tenun ikat pada DEKRANASDA kabupaten Belu mulai berkembang pesat, dilihat dari jumlah kunjungan wisatawan pada pusat tenun ikat setiap tahunnya. Semakin tinggi jumlah kunjungan wisatawan semakin banyak jumlah permintaan dan ini membuat para kelompok UKM tenun ikat untuk membuat strategi yang tepat dikarenakan mereka bersaing dalam penerimaan tenunan pada DEKRANASDA agar cepat terjual. Sementara di kabupaten Bellu telah memiliki 22 UKM tenun ikat dibawah naungan DEKRANASDA. Setiap kecamatan dan kelurahan memiliki kelompok UKM. Kelompok UKM dibimbing langsung oleh DEKRANASDA.

Kelompok UKM dan DEKRANASDA berpendapat bahwa berbisnis tenun ikat dapat menjanjikan dikarenakan banyak permintaan produk untuk tenunanya. Pada saat ini tenun ikat dengan pewaranaan alam memiliki peluang pasar yang cukup tinggi. Namun hal ini tidak menutup peluang pasar untuk tenun ikat berbahan tekstil. Peningkatan permintaan produk juga disebabkan karena adanya peraturan daerah yang mewajibkan setiap ASN, perusahaan BUMN dan swasta untuk sehari dalam seminggu berkerja wajib menggunakan sarung tenun ikat. Dipengaruhi oleh jaman dan fashion maka setiap pekerja bisa memiliki lebih dari 2 atau 3 seragam yang terbuat dari tenun ikat. Dengan banyaknya peningkatan permintaan tenun ikat pada DEKRANASDA maka dibutuhkan strategi dan model bisnis dalam usaha yang sedang berjalan.

Ada tiga alasan penting mengenai mengapa model bisnis itu perlu dilakukan, yaitu, pertama dari sisi ekonomi ditujukan untuk mendapatkan keuntungan melalui variabel sebagai sumber pendapatan dan struktur biaya, kedua dari sisi operasional lebih diarahkan pada konfigurasi arsitektur operasional dengan bertujuan menciptakan nilai melalui desain infrastruktur bisnis, dan ketiga dari sisi strategis lebih mengarah kepada posisi perusahaan yaitu sebagai penentu pada perusahaan seperti menentukan posisi pasar dan

juga dapat dilihat peluang pertumbuhan. Pada sisi lain model bisnis juga berguna sebagai sumber utama perusahaan untuk keunggulan kompetitif.

Model bisnis dibutuhkan dalam mengidentifikasi fitur-fitur ekonomi pasar yaitu pilihan pelanggan, biaya, transaksi, heterogenitas, diantara pelanggan dan produsen, dan persaingan (Teece dalam field, 2013). Dapat dikatakan model bisnis sangat kompleks dan rumit, seperti yang dikemukakan oleh John Jantsch (2012), seorang konsultan pemasaran asal AS yang mengemukakan bahwa model bisnis merupakan suatu hal yang esensial. Memilih model bisnis tertentu berarti memilih seperti apa nilai usaha tersebut., termasuk bagaimana cara kita mendapatkan pendapatan.

Model bisnis canvas yang biasa disebut BMC (Business Model Canvas) ini merupakan model bisnis yang dikembangkan dan dipublikasikan oleh Alexander dan Yves Pigneur pada tahun 2010. Analisis perusahaan dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC) dinilai efektif karena analisis yang digunakan dijelaskan secara menyeluruh baik dari segi pemasaran, sumber daya manusia, keuangan, sampai dengan nilai atau produk yang disewakan. Sehingga pengusaha bisa menentukan arah bergerak bagi perusahaan serta mengetahui keunggulan bersaing yang ada pada bisnis yang sedang dijalankannya (Suharti,2015). BMC membuat pengusaha untuk memahami bagaimana setiap komponen berhubungan satu sama lain dalam jangka fungsi, aktivitas, dan proses berjalannya bisnis tersebut (Amnullsh, 2015).

Penelitian mengenai Business Model Canvas mulai banyak dilakukan oleh beberapa peneliti dan sudah mulai banyak berkembang. Hal ini menandakan bahwa Business Model Canvas mulai banyak dilakukan oleh perusahaan-perusahaan di Indonesia. Penelitian yang dilakukan oleh Dewobroto (2013) Penggunaan business model canvas sebagai dasar untuk menciptakan alternative strategi bisnis dan kelayakan usaha. Business model canvas dapat menjadi tools yang sederhana guna menghasilkan alternatif strategi perusahaan yang berujung pada kelayakan financial. Tjitradi, (2015) Evaluasi dan perancangan model bisnis berdasarkan business model canvas.

Business model canvas adalah sebuah model bisnis yang dapat dijadikan evaluasi dan perancangan sebuah model bisnis baru yang lebih baik dan modern. Chitrani, (2018) Analisis strategi model business pada produk industry pariwisata dengan pendekatan model canvas. Business model canvas adalah sebuah model bisnis yang dapat melancarkan strategi bisnis dalam perusahaan.

Pengelola tenun ikat DEKRANASDA belum memiliki strategi khusus dalam proses bisnisnya, pengelola cenderung mengikuti alur dengan memilih setiap jenis kain yang terbaik dari setiap kelompok UKM tenun ikat. Hal ini dapat menyebabkan keterlambatan keuntungan bagi kelompok UKM yang hasil tenun ikatnya tidak diterima di DEKRANASDA. Hal ini akan membuat pihak pengelola tidak dapat menentukan strategi dan inovasi dalam bisnisnya. Berdasarkan analisis ini penulis tertarik untuk menganalisis bisnis yang dijalankan DEKRANASDA kedalam *business model canvas*. Dimana model bisnis merupakan gambaran suatu kerangka model dari bisnis yang berbentuk selembar kertas atau kanvas dan terdiri dari elemen-elemen yang saling berkaitan satu sama lainnya. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis melakukan penelitian yang berjudul : **Analisis Strategi Model Business pada Kerajinan Tenun Ikat kabupaten Belu dengan Pendekatan Model Canvas.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang maka dapat dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

Bagaimana perancangan strategi bisnis yang tepat bagi UKM Tenun Ikat DEKRANASDA Kabupaten Belu dengan menggunakan *Business Model Canvas*?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latarbelakang dan rumusan masalah maka dapat dikemukakan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitiannya itu :

1. Untuk mengetahui dan memahami perancangan strategi bisnis yang tepat bagi UKM Tenun Ikat DEKRANASDA Kabupaten Belu dengan menggunakan *Business Model Canvas*.
2. Untuk merancang strategi busniss model canvas pada tenun di DEKRANASDA Kabupatn Belu.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian sebagai berikut :

1. AspekTeoritis

- Bagi akademis penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan untuk melakukan penelitian selanjutnya terkait penerapan strategi bisnis dengan mengambil penelitian sama akan tetapi dengan perusahaan yang berbeda.
- Bagi peneliti lain sebagai bahan informasi ilmiah untuk memperluas wawasan pihak lain sebagai penerapan teori teori strategi bisnis.

2. AspekPraktisi

- Bagi DEKRANASDA kabupaten Belu hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan mengenai pemilihan strategi pengembangan usaha yang tepat guna mencapai tujuan perusahaan atau organisasi.
- Memberikan masukan kepada DEKRANASDA kabupaten Belu maupun pelaku bisnis mengenai pemahaman tentang

Business Model canvas sebagai alat peningkatan usaha bisnis dan daya saing dalam berbisnis.