

# I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Hasil ternak merupakan suatu produk yang dihasilkan oleh hewan ternak dapat berupa, susu, daging, telur maupun bulu. Hasil ternak yang berupa produk makanan yaitu, daging, telur, permen susu, *sausage*, bakso, *nugget*, dan *somay*. Hasil ternak yang merupakan bahan makanan yang sangat diminati oleh masyarakat menjadi faktor tingginya permintaan pasar. Sehingga banyak sekali masyarakat yang memulai bisnisnya dibidang hasil ternak. Bisnis merupakan salah satu aktivitas usaha dalam menunjang perkembangan ekonomi. Bisnis juga merupakan kegiatan menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan.

Bisnis ritel merupakan bisnis yang menjual produk dan jasa pelayanan yang telah diberi nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, kelompok, maupun pemakai akhir. Bisnis ritel tradisional berupa toko-toko yang menjual kebutuhan harian masyarakat, dijalankan oleh perorangan sesuai keinginan dan pengetahuan dari pemilik (Sujana 2012). Sedangkan bisnis ritel modern dijalankan oleh perorangan/kelompok pengusaha. Panigyrakis dan Theodoridis (2009). Terlepas dari fakta di atas, tentu ada faktor-faktor yang menjadi nilai unggul dari ritel modern tersebut (Nurdiani 2010) menyatakan keunggulan ritel modern, yaitu nyaman (bersih dan aman), harga bersaing, lengkap dan mudah terjangkau. Pendapat di atas bisa disimpulkan bahwa faktor kunci unggulnya ritel modern hanya dari fisik (nyaman, aman, bersih), harga barang dan lokasi strategis. Ayers dan Odegaard (2018) menemukan bahwa kesuksesan dalam ritel modern ditentukan oleh pengelolaan keuangan, barang dagang dan penentuan anggaran/biaya, *supply chains* dan *inventory* serta inovasi produk dagangan.

Ritel sendiri merupakan mata rantai yang penting dalam proses distribusi barang. Persaingan usaha yang sangat tinggi menuntut setiap pengusaha untuk meningkatkan produktivitas agar dapat bersaing. Setiap perusahaan berusaha dan berlomba-lomba dengan berbagai cara untuk merebut hati pelanggan. Kotler, Hayes dan Bloom (2002). Salah satu cara agar dapat bersaing yaitu menciptakan strategi bisnis seperti mengevaluasi model bisnis yang akan digunakan agar tepat dengan usaha yang akan dijalankan.

Business Model Canvas (BMC) memiliki keunggulan dalam analisis model bisnis yaitu mampu menggambarkan secara sederhana dan menyeluruh terhadap kondisi suatu perusahaan saat ini berdasarkan segmen konsumen, value yang ditawarkan, jalur penawaran nilai, hubungan dengan pelanggan, aliran pendapatan, asset vital, mitra kerjasama, serta struktur biaya yang dimiliki (Rainaldo *et al.* 2017).

## 1.2 Tujuan

Praktikum kerja lapang ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan terkait bisnis ritel dan *Business Model Canvas* (BMC) melalui pembelajaran orientasi dan praktik serta dapat mengaplikasikan model bisnis tersebut ke dalam bisnis hasil ternak yang dijalani.